

Die 7 Stufen der Immobilien-Vermittlung

www.ImmoTrain.de

Zwei zufriedene Kunden beim Notar

Der gemeinsame Weg.

7. Bürotermin und Abschluss

Ziel: Der Notarvertrag

Finanzierung sicherstellen

Auftrag für den Notartermin einholen

Notartermin vereinbaren

Wurde eine Identifikation erreicht?

JA

Wurde jetzt eine Identifizierung erreicht?

JA

Wünscht der Kaufinteressent eine zweite Besichtigung?

JA

NEIN

Termin vereinbaren

Kaufentscheidende Merkmale hervorheben

Kaufsignale erkennen

Einwände behandeln

6. Besichtigung

Ziel: Identifikation zwischen Kaufinteressent und Angebot

Wurde ein Besichtigungstermin vereinbart?

JA

NEIN

Bedarfsanalyse

Finanzierungs-Check

Angebotspräsentation

5. Persönlicher Kontakt

Ziel: Kaufinteressenten-Analyse und Präsentation des Angebotes

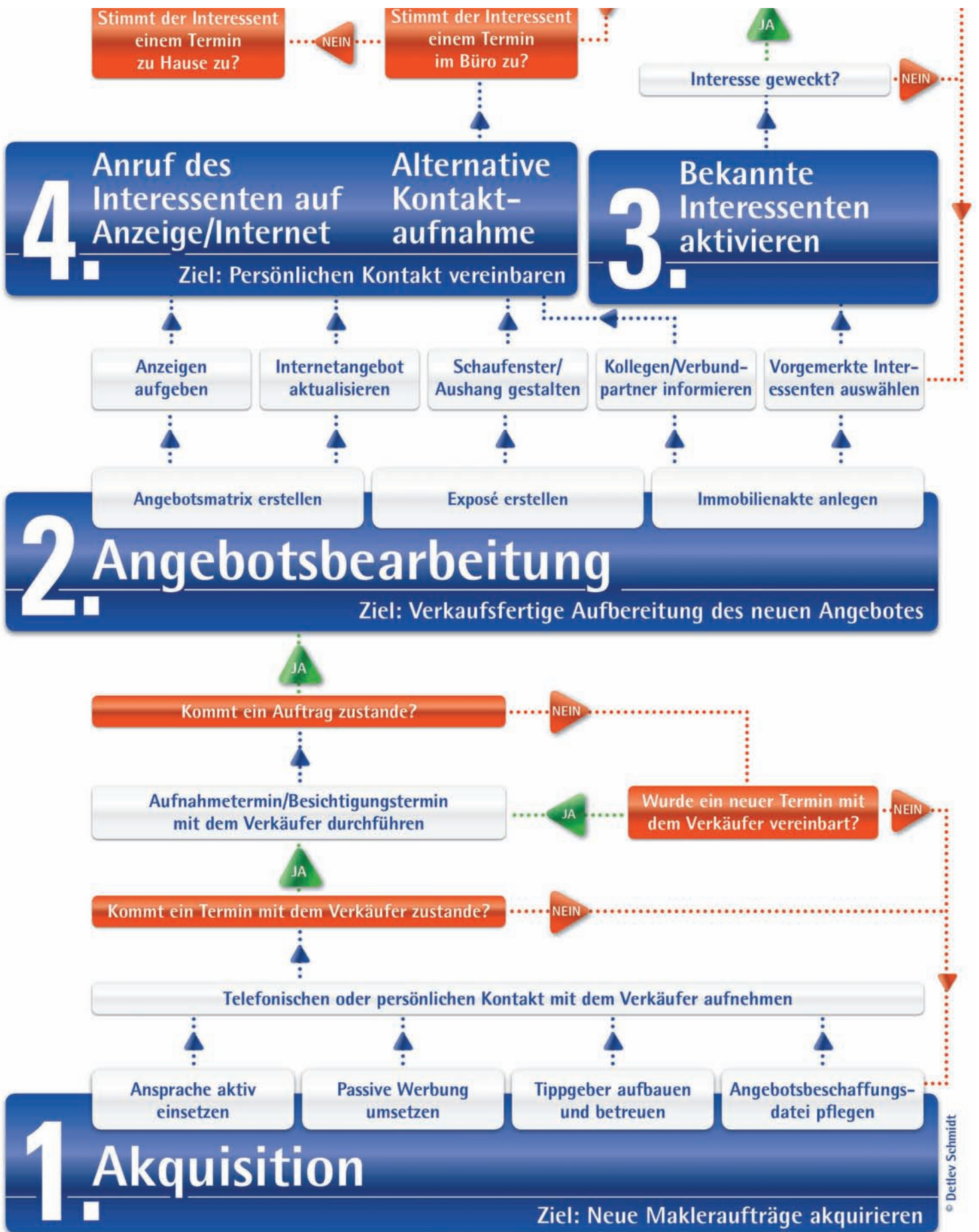
Erstkontakt zu Hause

Erstkontakt im Büro

Wurde bereits eine Bedarfsanalyse und ein Finanzierungscheck durchgeführt?

JA

NEIN



© Detlev Schmidt